

La cognición social en la magia: del mago a la mente del espectador y viceversa

José María Ruiz Sánchez de León
Universidad Complutense de Madrid

La **cognición social** puede definirse, en sentido amplio, como el conjunto de procesos psicológicos que permiten percibir, interpretar, representar y utilizar información sobre otras personas, sobre uno mismo en relación con los demás y sobre las situaciones interpersonales en las que transcurre la conducta humana. Bajo este concepto se incluyen funciones parcialmente diferenciables, como la teoría de la mente, la empatía, la percepción social de rostros, miradas, gestos y acciones, el reconocimiento emocional, la atribución de intenciones y creencias, el juicio social, la inferencia sobre normas y roles, y la regulación de la propia conducta en contextos interactivos. No se trata, por tanto, de una facultad única y homogénea, sino de un dominio funcional complejo en el que intervienen procesos perceptivos, atencionales, mnésicos, lingüísticos, ejecutivos y afectivos, coordinados para hacer posible la vida social tal y como la conocemos. La cognición social, en última instancia, permite anticipar qué saben otros, qué pretenden, qué sienten, qué esperan de nosotros y cómo debemos ajustar nuestra conducta en consecuencia. Todos estos aspectos resultan decisivos en un arte escénico tan profundamente interpersonal como la magia. En este sentido, el objetivo de este trabajo es analizar la cognición social desde una perspectiva científica, descomponiéndola en los subprocesos principales que la constituyen para comprender su papel en el ilusionismo e identificar cuáles de ellos pueden optimizarse mediante la práctica.

Una vez definida la cognición social como marco general conviene definir un subproceso que resulta de crucial interés para entender su funcionamiento: la **teoría de la mente**. Este constructo designa, de forma relativamente específica, la capacidad de atribuir a otras personas estados mentales diferentes a los propios, como creencias, conocimientos, deseos, intenciones o expectativas, y de utilizar esas atribuciones no directamente observables para explicar y predecir su conducta. En definitiva, nos permite entender y predecir comportamientos propios y ajenos; comprender y producir lenguaje no literal, como ironías o metáforas; procesar el lenguaje no verbal, como gestos y miradas y, entre otras muchas capacidades, nos permite engañar. En el ámbito de la magia, la teoría de la mente del mago le permite saber que el público -los otros- tienen cogniciones y emociones independientes de las suyas; que ellos no saben lo que él sabe. Entonces, tras aplicar sabiamente principios de cobertura y composición -entre otras artimañas- predice qué sabrán y cómo se sentirán tras vivir el momento mágico. Esto es, sabe lo que saben antes de empezar y sabe lo que sabrán al terminar. El hecho de que sea capaz de generar dicha predicción sobre el estado mental futuro de los otros depende de su teoría de la mente.

Profundizando en la definición de este concepto cabe destacar la distinción entre **teoría de la mente cognitiva** y **teoría de la mente afectiva**. La primera se refiere a la capacidad de inferir estados mentales de carácter epistémico o representacional, como lo que otra persona sabe, cree, ignora, recuerda, supone o pretende hacer; la segunda alude a la inferencia de estados

con contenido emocional o afectivo, es decir, a la capacidad de estimar cómo se siente alguien o qué tono emocional organiza su experiencia en una situación determinada. Aunque ambas dimensiones suelen interactuar en la vida social ordinaria y comparten parte de sus bases funcionales, la investigación ha mostrado que pueden diferenciarse analíticamente y disociarse parcialmente en algunos contextos y perfiles clínicos. Esta precisión resulta importante porque permite entender que “leer la mente de los otros” no designa una sola operación homogénea. En efecto, no es lo mismo inferir que una persona parece haber comprendido las instrucciones sobre mezclar y cortar la baraja, que captar que esa misma persona se siente incómoda, avergonzada o divertida en el escenario. Por esta razón, distinguir estos dos componentes dentro de la teoría de la mente prepara el terreno para una cartografía más precisa de las capacidades que intervienen en la comprensión social.

Tras la definición de teoría de la mente cognitiva y afectiva cabe introducir un término cercano, pero no idéntico: la **mentalización**. En sentido general, mentalizar consiste en interpretar la conducta propia y ajena en términos de estados mentales intencionales, reconociendo qué pensamientos, emociones, deseos, creencias y metas median entre la situación externa y la acción observable. Aunque a menudo se solapa con la noción de teoría de la mente, el concepto de mentalización suele poner el acento en algo más dinámico, contextual y reflexivo. No se refiere solo a la capacidad de atribuir estados mentales en tareas experimentales libres de contexto, sino al mantenimiento flexible de un modelo de la mente propia y de la mente ajena durante la interacción real, especialmente cuando hay ambigüedad, carga emocional o incertidumbre interpersonal. Por eso, mientras la teoría de la mente puede describirse como una capacidad inferencial en tareas relativamente delimitadas, la mentalización suele remitir a una función más amplia de comprensión psicológica de las personas en contextos complejos, con especial énfasis en la posibilidad de revisar las propias inferencias cuando la situación cambia o cuando la reacción del otro desconfirma nuestra primera lectura. Mentalización es eso que hace el espectador ayudante no voluntario que, tras predecir que todo el mundo se reirá de él y responder con ansiedad al subir al escenario, comprende que su colaboración es sencilla, que no hay indicios de humillación, y acaba relajándose a los pocos minutos al comprender las intenciones del mago; es decir, interpreta de manera flexible y dinámica las intenciones del ilusionista.

Si la mentalización implica mantener una representación flexible de la mente propia y ajena en el curso de la interacción, entonces, resulta natural considerar que, en muchos intercambios humanos, ese proceso no es unidireccional sino recíproco. La **mentalización recíproca** designa precisamente esta situación en la que cada interlocutor no solo intenta comprender los estados mentales del otro, sino que además actúa sabiendo, implícita o explícitamente, que él mismo está siendo interpretado por ese otro. En otras palabras, la interacción social ordinaria no consiste simplemente en “leer al otro”, sino en desenvolverse dentro de una dinámica en la que ambos participantes se modelan mutuamente de forma continua. Este carácter bidireccional explica por qué la conducta social humana suele ser tan sensible al contexto, a la contingencia y a la anticipación mutua. Una persona no solo ajusta lo que dice o hace a partir de lo que cree que el otro piensa o siente, sino también a partir de lo que supone que el otro está pensando o sintiendo acerca de ella misma en ese momento. Con

ello, la comprensión social deja de aparecer como una inferencia estática sobre una mente ajena aislada y pasa a entenderse como un proceso circular de monitorización mutua, en el que cada gesto, cada silencio y cada cambio de tono puede modificar simultáneamente la representación del otro y la representación de cómo ese otro nos está representando a nosotros. Siguiendo el ejemplo anterior, mediante la mentalización recíproca el mago, que percibe e interpreta la ansiedad del espectador mientras sube al escenario, actúa maximizando su respeto y haciéndole sentir a gusto incrementando el clima mutuo de colaboración.

La idea de mentalización recíproca nos lleva a definir una forma todavía más compleja de procesamiento social: la **cognición de segundo orden**. Con esta expresión se alude a la capacidad de representar, no solo los estados mentales de otra persona, sino también lo que esa persona cree, sabe, desea o infiere acerca de los estados mentales de un tercero o de uno mismo. En su formulación más simple se trataría de estructuras del tipo “yo creo que A piensa que B piensa X...”, que exigen un nivel de anidamiento representacional superior al de las inferencias mentalistas de primer orden. Existe, incluso, una **cognición de tercer orden** que tomaría la forma “yo sé que A piensa que B piensa que C piensa X”. Este tipo de procesamiento ha sido ampliamente estudiado tanto en tareas evolutivas clásicas sobre falsas creencias de segundo y tercer orden como en investigaciones sobre pragmática, interacción social y razonamiento estratégico, y se considera una ampliación natural de las capacidades básicas de teoría de la mente. Su importancia teórica radica en que gran parte de la vida social humana no se organiza solo en torno a lo que otros piensan o sienten, sino en torno a lo que creen que otros piensan de ellos, de nosotros o de una situación compartida. En el mundo del ilusionismo, este tipo de anidamientos son los que posibilitan juegos de magia en los que se usa la doble realidad o compinches improvisados, en los que existen importantes matices sobre quién conoce el secreto y cómo se percibe el efecto. Por tanto, la cognición social puede operar sobre representaciones recursivas de varias mentes, permitiendo anticipar malentendidos, evaluar expectativas cruzadas, detectar dobles intenciones y navegar en contextos en los que el significado depende tanto de la situación objetiva como de las creencias mutuas que los participantes construyen sobre ella.

Conviene, llegados a este punto, no confundir la teoría de la mente -en concreto la afectiva- con otro subproceso de la cognición social con el que existe cierto solapamiento: la **empatía**, que se refiere a un conjunto de procesos relacionados con la comprensión y la resonancia ante estados afectivos ajenos. La empatía nos posibilita alegrarnos por los éxitos de los amigos y entristecernos por sus fracasos al copiar su estado emocional y hacerlo resonar como nuestro. En la magia, permite al mago disfrutar con las emociones de su público al copiar sus emociones al vivirlas y, así, volver a sentir la sorpresa y la felicidad como si fueran propias. La empatía, como puede entenderse, es una capacidad habitualmente deseable en los humanos. Sin embargo, no es tan apreciada en según qué contextos; por ejemplo, un médico que se pone a llorar cuando su paciente llora al conocer su diagnóstico; o un mago que en escena frunce el ceño cabreado porque alguien en el público muestra dicha emoción en su rostro. No poder inhibir la copia y la resonancia de emociones ajenas, en según qué circunstancias, resulta inadecuado. En cualquier caso, es importante destacar a efectos de la definición conceptual que tener empatía no significa tener una buena teoría de la mente. En efecto, se pueden copiar

emociones ajenas sin entenderlas y sin etiquetarlas, por lo que se trata de una habilidad independiente de la otra. Esta disociación resulta imprescindible porque evita reducir la competencia social a una vaga e imprecisa afirmación que se escucha en boca de muchas personas: “yo tengo mucha psicología”. Esta apreciación, fruto de la ignorancia más atrevida, pretende sustituir, en realidad, a otra vaga e imprecisa versión de lo mismo: “yo tengo capacidad para conectar con los demás”. Sin embargo, para definir a un individuo que interpreta a otro en una interacción compleja, es necesario distinguir entre si reconoce la mente ajena en términos representacionales o si responde a ella en términos afectivos, ya que ambas dimensiones pueden cooperar, separarse parcialmente e incluso mostrar perfiles diferenciales según la tarea, el contexto y la persona.

De hecho, la empatía tampoco constituye una capacidad unitaria. En la literatura psicológica suele distinguirse, al menos, entre **empatía cognitiva**, **empatía afectiva** y **compasión empática**. La empatía cognitiva se refiere a la capacidad para comprender el estado emocional o la perspectiva subjetiva de otra persona, siendo capaz de rotular la emoción percibida sin necesidad de compartir interna ni externamente la vivencia; en este sentido, se aproxima a ciertas operaciones de la teoría de la mente, aunque no se identifique por completo con ella. La empatía afectiva, en cambio, alude a la resonancia emocional con el estado ajeno; es decir, a la tendencia a experimentar una respuesta afectiva relacionada con la emoción observada en el otro. La compasión, por último, añade todavía un componente más: orientarse motivacionalmente hacia el cuidado, el alivio o la ayuda. Distinguir estos niveles resulta importante porque, bajo el término empatía, suelen agruparse procesos diferentes, con bases funcionales separables y con consecuencias conductuales no equivalentes. No es lo mismo entender y rotular con precisión cómo se siente alguien, que experimentar una resonancia afectiva ante ese estado o que movilizarse para aliviarlo. Al comprender estas diferencias puede describirse con precisión qué aspectos cognitivos y afectivos de la cognición social resultan cruciales para analizar la relación entre el mago y el espectador (Figura 1).

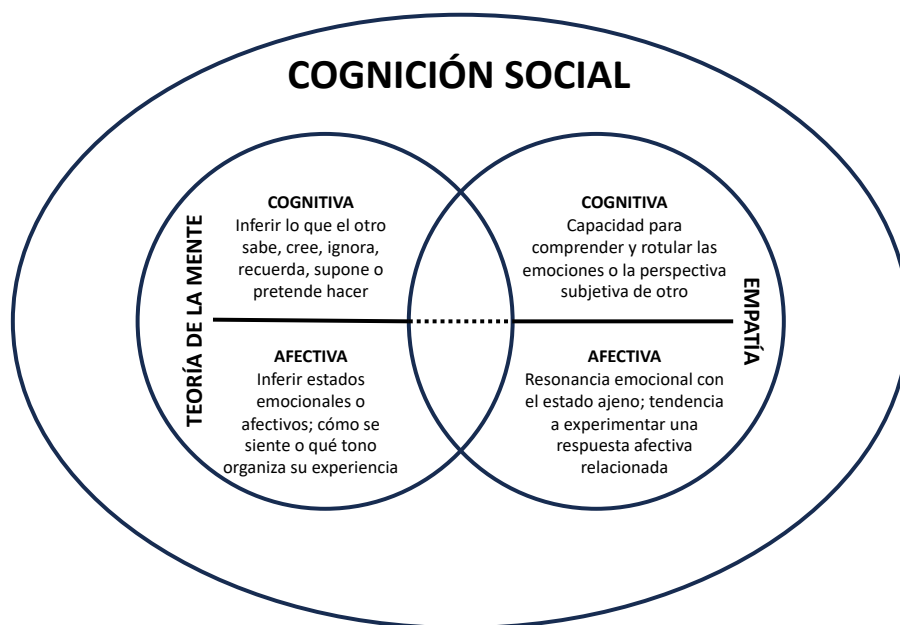


Figura 1. Relación entre cognición social, teoría de la mente y empatía.

Terminando ya con las definiciones conceptuales conviene explicitar otra confusión habitual, mucho más coloquial, pero conceptualmente relevante: empatía no es lo mismo que simpatía ni que agradabilidad. La **simpatía** suele aludir a una valoración positiva del otro o a una disposición amistosa hacia él, mientras que la **agradabilidad**, en el marco de la psicología de la personalidad, remite a un rasgo amplio asociado a cooperación, cortesía, altruismo, confianza y tendencia a evitar el conflicto. Ninguna de estas dimensiones coincide estrictamente con la capacidad de comprender con precisión los estados mentales o afectivos ajenos; ni simpatía ni agradabilidad tienen por qué tener relación con la empatía. Una persona puede resultar muy amable, cordial o socialmente grata y, sin embargo, interpretar sin precisión lo que otros piensan o sienten; del mismo modo, alguien puede mostrar una notable capacidad para captar el estado interno de los demás sin ser especialmente cálido, complaciente o afable en su estilo relacional. La evidencia sobre esta disociación obliga a evitar el uso indiscriminado de categorías morales o temperamentales como si fueran equivalentes a competencias de cognición social. Esta precisión tiene interés teórico porque impide romantizar el fenómeno: un mago simpático, agradable o que proyecta una conducta prosocial puede no poseer -o no haber desarrollado adecuadamente- las competencias para comprender a los otros en el plano de lo cognitivo, de lo afectivo, o de ambos.

Una vez aclaradas estas distinciones entre teoría de la mente, mentalización, empatía y otros rasgos interpersonales más generales, el siguiente paso consiste en examinar cómo opera la cognición social como proceso; esto es, cómo una persona pasa de la observación de la conducta ajena a la construcción de inferencias sobre la mente del otro. Esto es, a continuación, se analizará la secuencia funcional desde las señales observables emitidas por un individuo hasta su interpretación por parte del observador en términos de intenciones, emociones, creencias y disposiciones relacionales. El punto de partida de esa secuencia es necesariamente la información accesible a los sentidos del observador: la **percepción social**. Con este término se designa el conjunto de mecanismos mediante los cuales los seres humanos detectan, discriminan y extraen significado de señales socialmente relevantes presentes en la conducta ajena, como la expresión facial, la dirección de la mirada, la postura corporal, la prosodia, los gestos, la velocidad de respuesta o la organización misma de una acción. La percepción social es previa a la atribución de creencias, intenciones o emociones complejas, y constituye la base empírica inmediata sobre la que esas inferencias se construyen. Esto es, permite registrar regularidades del comportamiento de otros y segmentar la escena interpersonal en unidades significativas: quién atiende a qué, quién duda, quién se aproxima, quién evita, quién responde con tensión o con soltura. Los seres humanos somos extraordinariamente sensibles a este tipo de claves, muchas de las cuales son procesadas con rapidez y de manera parcialmente automática. Por eso, antes de que una persona interprete qué piensa o siente otra, suele haber ya un trabajo previo de captación y organización de señales visibles y auditivas que hacen posible esa interpretación, de modo que la cognición social no comienza con las creencias atribuidas, sino con esa lectura perceptiva del comportamiento socialmente significativo.

En la siguiente fase del proceso, la **atribución social**, inferimos por qué otra persona actúa como actúa, asignando a su conducta causas internas o externas, estables o circunstanciales, intencionales o accidentales, controlables o no controlables, entre otras. Los observadores humanos no somos receptores pasivos del comportamiento ajeno, sino intérpretes que construimos explicaciones sobre motivos, rasgos, metas, disposiciones y constricciones situacionales. Así, a partir de una misma secuencia observable, el mago puede concluir que el espectador duda porque está nervioso, porque no ha entendido una instrucción, porque está evaluando estratégicamente qué hacer, o porque está intentando encontrar la manera de ser más gracioso que el ilusionista. La atribución social constituye, por tanto, un puente entre la percepción de claves visibles -gestos de duda o titubeo- y la representación más compleja de estados mentales, ya que transforma la mera detección de una conducta en una hipótesis sobre su sentido psicológico. Y eso explica por qué dos observadores pueden percibir lo mismo y, sin embargo, construir lecturas profundamente distintas de lo que está ocurriendo.

Precisamente porque la percepción social proporciona claves observables y la atribución social transforma esas claves en hipótesis sobre sus causas, una de las operaciones más exigentes y funcionalmente decisivas de la cognición social consiste en leer intenciones en tiempo real. No se trata solo de identificar retrospectivamente por qué alguien actuó de determinada manera, sino de estimar, mientras la interacción está ocurriendo, qué pretende hacer, qué plan inmediato organiza su conducta, si su acción es cooperativa o competitiva, si está dudando, ocultando información, anticipándose a nuestro movimiento o simplemente reaccionando de forma espontánea. La investigación ha mostrado que los observadores humanos utilizan de manera muy rápida la cinemática del movimiento, el contexto, la secuencia de acciones previas y las regularidades situacionales para generar expectativas sobre lo que otro va a hacer o intenta hacer. Esa **lectura de intenciones** no es infalible, desde luego, pero resulta fundamental para la coordinación interpersonal, porque permite ajustar la propia conducta sin esperar a que el episodio concluya. En este sentido, la cognición social es prospectiva además de interpretativa: no solo explica acciones consumadas, sino que anticipa cursos de acción probables y reevalúa continuamente esas predicciones a medida que la situación evoluciona. La comprensión del otro no es una operación estática sobre estados mentales abstractos sino un seguimiento dinámico de metas, planes y orientaciones conductuales que se despliegan segundo a segundo en la interacción.

Ahora bien, inferir qué pretende hacer otra persona en una interacción no equivale todavía a manejar con precisión su estado afectivo, y por eso conviene distinguir entre reconocimiento emocional y regulación emocional interpersonal. El **reconocimiento emocional** se refiere a la capacidad de identificar, a partir de claves faciales, vocales, posturales y contextuales, qué emoción está experimentando otra persona o, al menos, cuál es la valencia y la intensidad aproximada de su estado afectivo. Este proceso pertenece al dominio de la percepción social dentro de la cognición social, y funciona como base para la teoría de la mente afectiva y para distintos componentes de la empatía, aunque no se identifica plenamente con ninguno de ellos. La **regulación emocional interpersonal**, en cambio, implica utilizar esa información para modular la interacción de manera que el clima emocional cambie, se establezca o no escale en una dirección inconveniente. En la práctica, esto significa que un mago puede

detectar bastante bien que su interlocutor está incómodo, tenso o frustrado y, sin embargo, no saber qué hacer con ello; del mismo modo, puede intentar calmar, animar o reconducir al otro sin haber leído con exactitud su estado inicial. Reconocer estados afectivos y actuar eficazmente sobre ellos son procesos relacionados, pero no idénticos, porque exigen componentes parcialmente distintos: percepción emocional, inferencia contextual, control ejecutivo, flexibilidad conductual y sensibilidad a las contingencias de la interacción. Esta distinción es importante porque introduce una idea central: existe siempre una **atmósfera emocional**, que emerge de la regulación interpersonal, y que el mago debe saber modular con precisión. No basta con construir el imposible fascinante y cuidar de la tan anhelada atmósfera mágica; también es necesario gobernar el clima afectivo en el que esa imposibilidad será vivida. Para ello, el ilusionista debe realizar ajustes conductuales continuos que regulen el vínculo con el espectador, el ritmo de la interacción y el tono emocional de la experiencia, de manera que la tensión, la confianza, la sorpresa o la diversión aparezcan en la proporción adecuada para sostener la eficacia escénica del efecto.

Esa transición desde el reconocimiento emocional hacia la regulación del clima interactivo permite introducir dos fenómenos estrechamente vinculados y bien documentados en la literatura: el contagio emocional y la regulación afectiva. El **contagio emocional** designa la tendencia, en buena medida automática, a converger parcial y transitoriamente con los estados afectivos expresados por otras personas a través de mecanismos de percepción, imitación, sincronización y evaluación contextual, de modo que la emoción no se vive solo como un estado individual, sino también como una dinámica que circula entre los miembros de una interacción o de un grupo. La **regulación afectiva**, por su parte, alude a los procesos mediante los cuales esos estados emocionales se modulan, intensifican, amortiguan o redirigen, ya sea de forma intrapersonal o interpersonal. En contextos sociales reales ambas dimensiones suelen entrelazarse: las emociones se propagan, pero también se corrigen, se contienen o se amplifican en función de las respuestas de los demás, de las normas situacionales y de las metas de la interacción. Expresiones emocionales como la risa, la tensión, la incomodidad o el entusiasmo no permanecen encapsuladas en un solo individuo, sino que modifican la percepción y la conducta de quienes participan en la escena. Por eso, comprender una interacción humana exige asumir que los estados afectivos no son solo algo que cada sujeto siente, sino también algo que se transmite, se negocia y se regula colectivamente, lo que añade una capa decisiva a cualquier análisis científico de la cognición social en acción.

Si la interacción social depende -más allá de leer estados mentales y afectivos- de modular el vínculo en tiempo real, entonces, la construcción de **confianza interpersonal** pasa a convertirse en una condición funcional de primer orden. La confianza puede definirse, en este contexto, como la expectativa de que el otro actuará dentro de márgenes suficientes de previsibilidad, coherencia y seguridad relacional como para que la interacción se sostenga sin una vigilancia defensiva constante. La confianza reduce incertidumbre, facilita la cooperación y aumenta la disposición a aceptar influencia, seguir instrucciones y tolerar la ambigüedad propia de muchos intercambios complejos. Desde el punto de vista de la cognición social, construir confianza significa lograr que el interlocutor perciba la conducta ajena como

inteligible, consistente y no amenazante, de modo que pueda implicarse en la lógica de la interacción sin necesidad de controlar o cuestionar continuamente lo que ocurre.

Conviene, llegados a este punto, evitar una simplificación muy extendida: la confianza interpersonal se diferencia también de la simpatía. La confianza interpersonal puede asentarse en dimensiones parcialmente distintas, entre ellas la percepción de competencia, la consistencia conductual, la integridad, la benevolencia atribuida y la previsibilidad del comportamiento, mientras que la simpatía remite más bien a una valoración afectiva positiva o a una sensación subjetiva de agrado. En términos prácticos, un mago puede resultar encantador y, sin embargo, generar escasa confianza si se le percibe como inconsistente, poco fiable o estratégicamente opaco; de forma inversa, otro mago puede no despertar especial calidez emocional y aun así ser considerado digno de confianza por su claridad, su autocontrol, su coherencia o su solvencia. Esta distinción es importante dentro del marco de la cognición social porque muestra que el vínculo interpersonal no se organiza solo a partir de afinidades emocionales inmediatas, sino también a partir de inferencias sobre la estructura moral, epistémica y conductual del otro. Dicho de otro modo, la confianza no depende exclusivamente de producir agrado, sino de ofrecer al interlocutor suficientes razones para anticipar que la interacción transcurrirá dentro de parámetros comprensibles y manejables.

Una de las formas más finas de regulación del encuentro social consiste en la **gestión de la cara social**. Este concepto puede entenderse como la imagen socialmente valiosa que una persona reclama implícitamente para sí misma en una situación dada: su dignidad, su competencia aparente, su autocontrol, su legitimidad para estar ahí y el modo en que desea ser reconocida por los demás. En la vida cotidiana, gran parte de la conducta interpersonal está orientada a evitar humillaciones innecesarias, reparar pequeños desajustes, minimizar exposiciones embarazosas y sostener una definición de la situación en la que los interlocutores puedan participar sin pérdida excesiva de estatus. En el escenario, toda interacción entre mago y espectador no solo implica un intercambio de información o de emociones, sino también una negociación continua de la imagen pública de ambos, que puede ser protegida, confirmada o, en ocasiones, amenazada por el curso mismo de la interacción. Gestionar la cara ajena exige percibir qué aspectos del yo social del otro están en juego en cada momento, anticipar qué movimientos podrían resultar invasivos o desconfirmatorios, y ajustar la propia conducta para no convertir una interacción cooperativa en un episodio de amenaza relacional. Por eso, después de distinguir confianza de simpatía, resulta lógico introducir esta dimensión más delicada: una relación puede ser relativamente confiable y, sin embargo, deteriorarse con rapidez si uno de los participantes no sabe preservar la imagen social del otro dentro de la escena compartida.

La relevancia de la cara social se aprecia con especial claridad cuando se examina su relación con la cooperación, porque en la interacción humana colaborar no depende solo de entender instrucciones o compartir un objetivo, sino también de sentirse socialmente seguro dentro de la situación. Cuando un espectador percibe que su imagen pública está siendo respetada, que no va a quedar expuesto gratuitamente como torpe, crédulo, incompetente o ridículo, disminuye su vigilancia defensiva y aumenta su disposición a implicarse, responder con naturalidad y aceptar un cierto grado de incertidumbre interpersonal. Por el contrario,

cuando anticipa que la interacción puede comprometer su dignidad o su estatus ante los demás, es más probable que adopte una postura de control, resistencia, retraimiento o confrontación. Este vínculo entre preservación de la cara social y la cooperación ha sido descrito ampliamente por la psicología científica, y ayuda a entender por qué muchas interacciones fracasan por una mala regulación del riesgo social percibido. En términos funcionales, proteger la cara del otro no es simplemente un gesto de cortesía, sino un mecanismo que favorece la afiliación, reduce la amenaza relacional y mantiene abiertas las condiciones para que la conducta del interlocutor siga siendo flexible, espontánea y coordinada con la situación compartida. En la Figura 2 se puede observar el proceso completo, desde la percepción social hasta el resultado final del proceso interactivo.

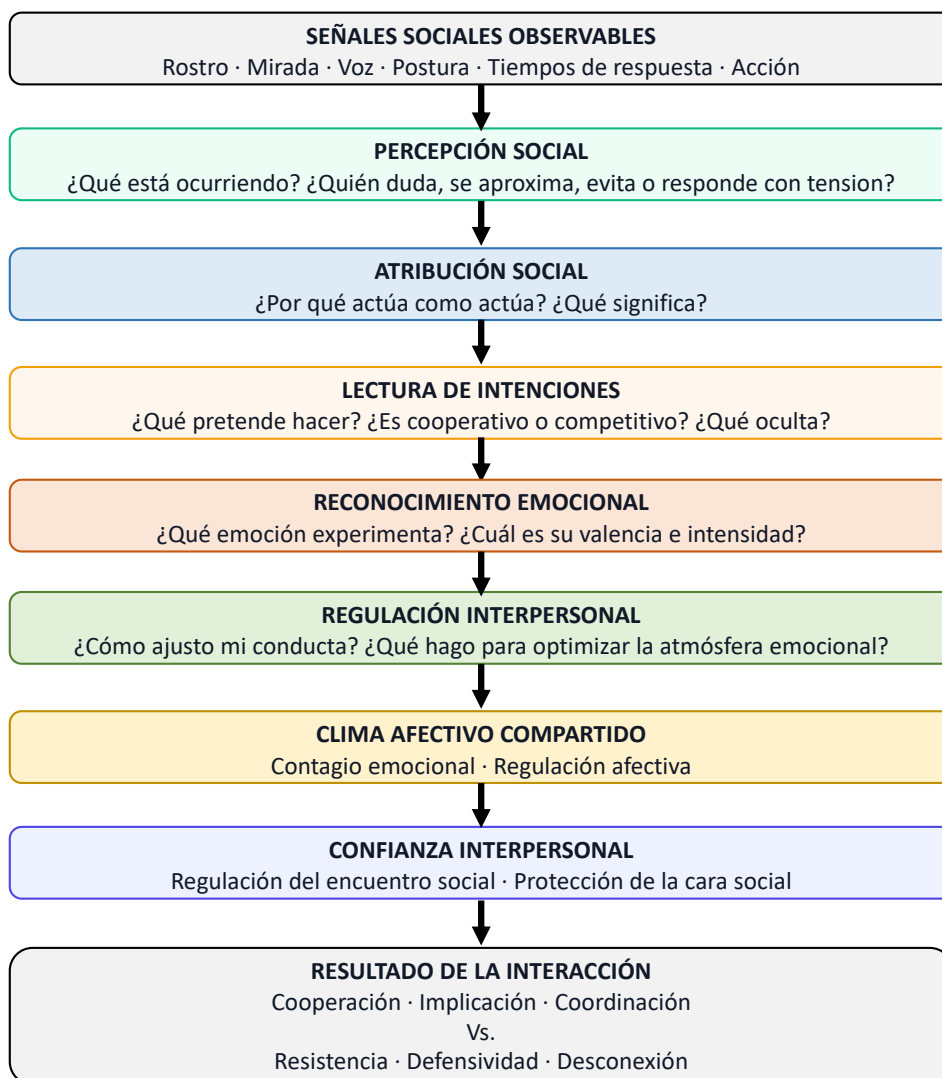


Figura 2. Diagrama secuencial de la interacción social.

A partir de aquí, una vez establecido que la cooperación depende en buena medida de cómo se regula el riesgo social percibido, resulta especialmente pertinente introducir la noción de **contingencia social**. Con este término se alude al grado en que la conducta de una persona

está efectivamente acoplada a la de otra dentro de una interacción, de manera sensible, temporalmente ajustada y funcionalmente dependiente de lo que el otro hace. Detectar contingencia social significa, por tanto, percibir si las respuestas del interlocutor cambian de verdad en función de nuestras señales, de nuestras palabras o de nuestras acciones, y no solo si ocurren después de ellas por simple coincidencia. Las personas somos muy sensibles a estas contingencias, hasta el punto de utilizarlas como un criterio básico para distinguir una interacción genuina de una secuencia meramente yuxtapuesta de conductas. En la vida interpersonal ordinaria, captar contingencia social permite advertir si el otro está realmente implicado en el intercambio, si responde a la situación compartida o si, por el contrario, actúa de manera rígida, automática o escasamente conectada con lo que está ocurriendo.

La importancia de la contingencia social se entiende mejor cuando se la contrapone a su ausencia relativa, es decir, a las interacciones dominadas por un guion rígido. En una rutina de magia muy guionizada, el mago puede producir respuestas formalmente adecuadas y, aun así, mostrar escasa sensibilidad a las variaciones reales del interlocutor, a sus tiempos, a sus cambios de actitud o a sus microseñales emocionales. La diferencia entre contingencia y rigidez no consiste solo en que haya más o menos improvisación, sino en algo más profundo: en un caso, la conducta se actualiza en función del otro; en el otro, el otro queda reducido a una presencia incidental ante un programa ya prefijado. Los espectadores detectan con bastante rapidez cuándo una respuesta está verdaderamente ajustada a la situación y cuándo es meramente estereotipada, incluso si ambas se parecen superficialmente. Por eso, una interacción eficaz no puede entenderse solo como la ejecución correcta de una secuencia, sino como la capacidad de mantener un ajuste mutuo flexible en el que cada participante modifica, aunque sea mínimamente, su conducta a la luz de las señales del otro.

Otro asunto de interés es el papel de las señales ostensivas a la hora de comprender cómo los seres humanos no solo perciben estímulos, sino que reconocen cuándo algo está siendo presentado por otro como relevante dentro de la interacción. Una **señal ostensiva** es, en términos generales, una clave comunicativa —por ejemplo, la mirada directa, el uso del nombre propio, un gesto dirigido al interlocutor o un cambio marcado de entonación— que indica que alguien pretende que atendamos a algo y lo interpretemos como significativo. Este tipo de señales facilita la atribución de intención comunicativa y reorganiza la atención del receptor, no solo hacia un objeto o acontecimiento, sino hacia su valor interpersonal dentro de la escena. A menudo, en magia, la audiencia no atiende a algo porque destaque físicamente, sino porque el mago lo presenta como digno de atención. Desde esta perspectiva, las señales ostensivas organizan la interacción al convertir ciertos elementos del entorno en focos compartidos de significado, y permiten entender por qué, en las relaciones humanas, la relevancia no depende solo de la saliencia perceptiva, sino también de cómo otro agente enmarca la situación.

Precisamente por eso conviene distinguir con claridad entre atención social y atención visual porque, aunque ambas se superponen con frecuencia, no designan el mismo fenómeno. La **atención visual** se refiere, en sentido estricto, a la selección de información dentro del campo perceptivo, es decir, a los mecanismos que priorizan ciertos estímulos, localizaciones, rasgos u objetos para su procesamiento. La **atención social**, en cambio, implica que esa

selección está modulada por el significado interpersonal de las señales, por la atribución de intención comunicativa y por la sensibilidad a claves emitidas por otros agentes. En otras palabras, no atendemos solo a lo que destaca físicamente, sino también a lo nuestro interlocutor presenta como relevante; que parece cargado de propósito, expectativa compartida o valor relacional. La presencia de un agente externo modifica de forma cualitativa la organización de la atención, porque introduce una capa adicional de interpretación: el observador no solo registra dónde mirar, sino por qué ese elemento ha sido señalado como importante por el otro. En la Tabla 1 se pueden revisar los principales mecanismos interactivos de relevancia y ajuste en la magia.

Tabla 1. Procesos de organización de la interacción social relevantes para la magia escénica.

Concepto	Qué es	Qué ocurre	Relevancia para la magia
Contingencia social	Grado en que la conducta de una persona está acoplada de forma sensible y ajustada a la conducta de otra.	Hay ajuste mutuo, sincronía y sensación de interacción genuina.	Permite que el público perciba al mago como verdaderamente presente, atento y conectado con la situación.
Señales ostensivas	Claves comunicativas que indican que algo está siendo presentado como relevante para ser atendido.	El interlocutor entiende que debe prestar atención a algo porque otro lo señala como significativo.	Permiten al mago destacar elementos, encuadrar momentos y dirigir la interpretación sin recurrir solo a la saliencia perceptiva.
Atención social	Forma de atención modulada por la conducta de otros agentes y por el significado interpersonal de sus señales.	La relevancia se construye socialmente, no solo perceptivamente.	Explica por qué el público sigue ciertas acciones, objetos o momentos porque el mago los convierte en focos de significado compartido.

Si se integran todas las piezas anteriores —la atribución de estados mentales, la lectura de intenciones, la regulación afectiva, la confianza, la protección de la cara social, la contingencia interactiva y la atención socialmente guiada—, entonces puede formularse una idea especialmente útil para comprender la interacción en el escenario: el mago actúa, en gran medida, como un regulador de marcos mentales. Esto es, organiza activamente las condiciones bajo las cuales los espectadores interpretan lo que ven, lo oyen y lo infieren. Un **marco mental** es, en este sentido, la estructura interpretativa que define qué tipo de situación creen estar viviendo los observadores, qué hipótesis consideran plausibles, qué relaciones causales dan por supuestas, qué intenciones atribuyen al ilusionista y qué grado de relevancia conceden a cada elemento de la escena. La misma conducta puede adquirir significados muy distintos según el contexto intencional y relacional en el que se inserte. Aplicado a la escena, esto implica que el mago no solo ejecuta acciones visibles, sino que modela continuamente las premisas desde las que el público las interpreta: qué parece casual y qué deliberado, qué parece inocuo y qué cargado de intención, qué parece cierre de una secuencia y qué es una simple transición. Por eso, a este nivel de análisis, la destreza escénica no puede reducirse a producir efectos mágicos, sino que incluye la capacidad de construir, sostener y actualizar marcos mentales compartidos dentro de los cuales esos hechos adquieren coherencia psicológica y fuerza experiencial.

Entender al mago como regulador de marcos mentales permite afinar todavía más la idea y describirlo, con mayor precisión, como un experto en **predicción interpersonal**. En términos cognitivos, actuar bien ante otros exige anticipar cómo será interpretada una acción,

qué expectativas se activarán en el público, qué reacciones emocionales o cognitivas puede desencadenar una frase, una pausa o un gesto, y cómo cambiarán esas respuestas a medida que la interacción avance. La comprensión de los demás no es solo retrospectiva, sino prospectiva: los seres humanos generamos predicciones continuas sobre la conducta ajena y reajustamos esas predicciones en función de la evidencia entrante. En una situación escénica, esa lógica se intensifica, porque el ilusionista no puede limitarse a observar lo que ya ha ocurrido; necesita estimar con antelación qué sospechará el espectador, cuándo se sentirá seguro, cuándo dudará, cuándo se relajará demasiado o cuándo empezará a reorganizar mentalmente lo sucedido. Esta anticipación no equivale a adivinar contenidos privados de manera misteriosa, sino a manejar con pericia regularidades de la conducta humana en contexto: tiempos de respuesta, patrones de cooperación, sensibilidad a ciertas señales y cambios previsibles en el estado mental del público según la secuencia de la actuación. Por eso, si en el punto anterior el énfasis recaía en la construcción de encuadres interpretativos, aquí el foco se desplaza hacia la capacidad de prever cómo esos encuadres serán realmente habitados por los espectadores momento a momento, lo que convierte la actuación escénica en una forma particularmente exigente de modelización interpersonal aplicada.

Desde esta perspectiva, resulta posible formular con bastante claridad por qué todas estas capacidades son necesarias para la magia. El efecto mágico, en sentido psicológico, no ocurre en los objetos, sino en la mente de los espectadores, y esa mente no funciona de manera aislada, sino socialmente situada. La eficacia de una actuación depende de que el público perciba ciertas señales como relevantes, atribuya determinadas intenciones al mago, interprete su conducta dentro de un marco concreto, mantenga un grado suficiente de confianza, coopere sin sentirse amenazado, regule sus emociones en sintonía con la escena y reorganice sus expectativas a medida que la secuencia progresa. Todo ello pertenece de lleno al dominio de la cognición social. La sorpresa, el asombro y la sensación de imposibilidad no son productos mecánicos de un método bien ejecutado, sino fenómenos emergentes de una relación compleja entre percepción, inferencia, emoción y contexto interpersonal. Por eso, cuando se compara a dos artistas con recursos técnicos similares, la diferencia decisiva suele aparecer en su capacidad para leer al público, ajustar el ritmo, sostener la credibilidad de la situación, proteger al participante y conducir la interpretación colectiva de lo que está ocurriendo. En otras palabras, la excelencia escénica no puede entenderse solo como dominio procedimental de unas técnicas, sino como integración de esas técnicas en una inteligencia interpersonal capaz de organizar, segundo a segundo, la experiencia mental compartida sobre la que descansa la propia magia.

De todo esto se desprende una idea central: la técnica puede enseñarse, aprenderse y reproducirse, pero las habilidades de cognición social son más difíciles de modificar. Dos magos pueden aprender el mismo método, ejecutar una secuencia semejante y alcanzar un nivel técnico comparable y, sin embargo, generar experiencias muy distintas porque difieren en su capacidad para interpretar las reacciones del público, ajustar el ritmo de la interacción y modelar el marco mental dentro del cual el efecto cobra sentido. En magia, la técnica constituye una condición necesaria, pero no suficiente: su potencia psicológica depende en buena medida de la arquitectura interpersonal en la que queda insertada. Un mismo procedimiento puede resultar

anodino o poco convincente si se ejecuta sin lectura del público, y adquirir mucha más fuerza cuando quien lo presenta sabe sostener confianza, detectar cambios sutiles en la implicación del espectador y reorganizar la situación sobre la marcha. Por eso, si se quiere entender qué separa a un ejecutante competente de un verdadero maestro escénico, una parte sustancial de la respuesta no está solo en el método, sino en esa inteligencia interpersonal que permite convertir un recurso técnico en una experiencia mental compartida (Figura 3).

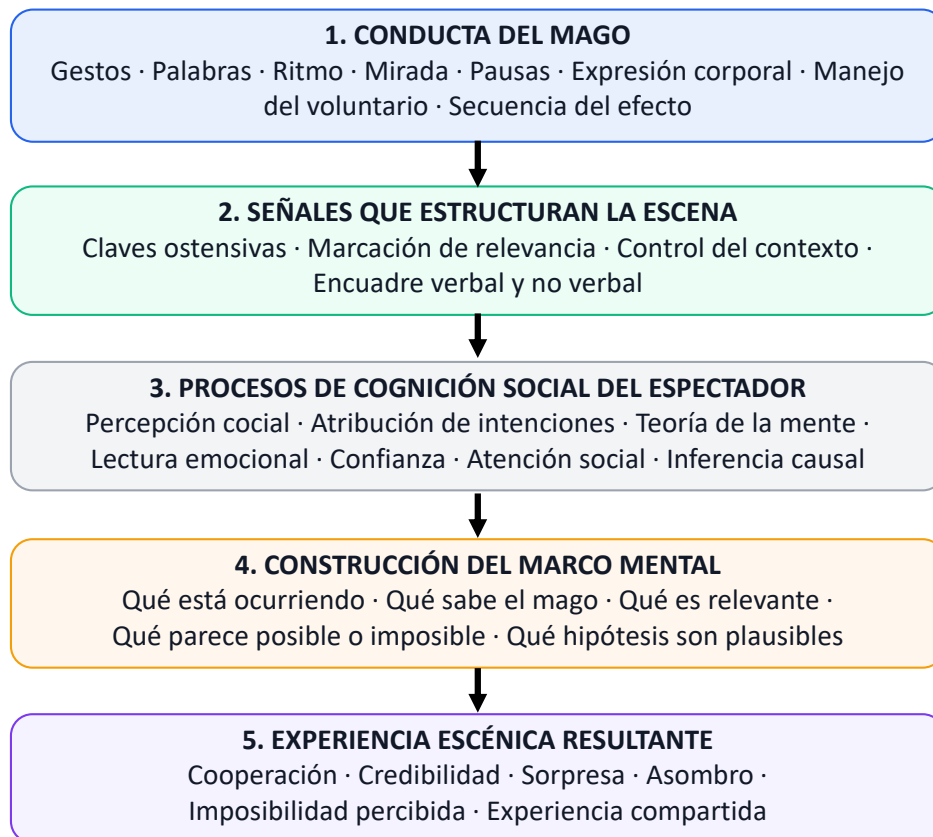


Figura 3. El mago como regulador de marcos mentales.

Las habilidades que se agrupan bajo el paraguas de la cognición social no se distribuyen por igual entre las personas, sino que presentan una variabilidad amplia dentro de la población. En términos generales, la mayoría de los individuos se sitúa en rangos intermedios, mientras que grupos más reducidos muestran niveles relativamente más bajos o más altos en estas dimensiones; esto es, se distribuyen según la curva normal que dibuja la famosa **campana de Gauss** (Figura 4). Esto no significa que estas capacidades se tengan o no se tengan, sino que se reparten de manera gradual, como un continuo de matices. Este punto es importante para el argumento que se sostiene en este trabajo, porque si la destreza escénica depende en parte de la cognición social, entonces no debe sorprender que los magos partan de niveles distintos en algunos de los recursos psicológicos que permiten leer, anticipar y modular la mente del público. Así, la diferencia entre unos ilusionistas y otros empieza a entenderse no solo como efecto de la técnica aprendida, sino también como expresión de una variabilidad humana más amplia en la base interpersonal sobre la que esa técnica llega a adquirir o no verdadera eficacia.

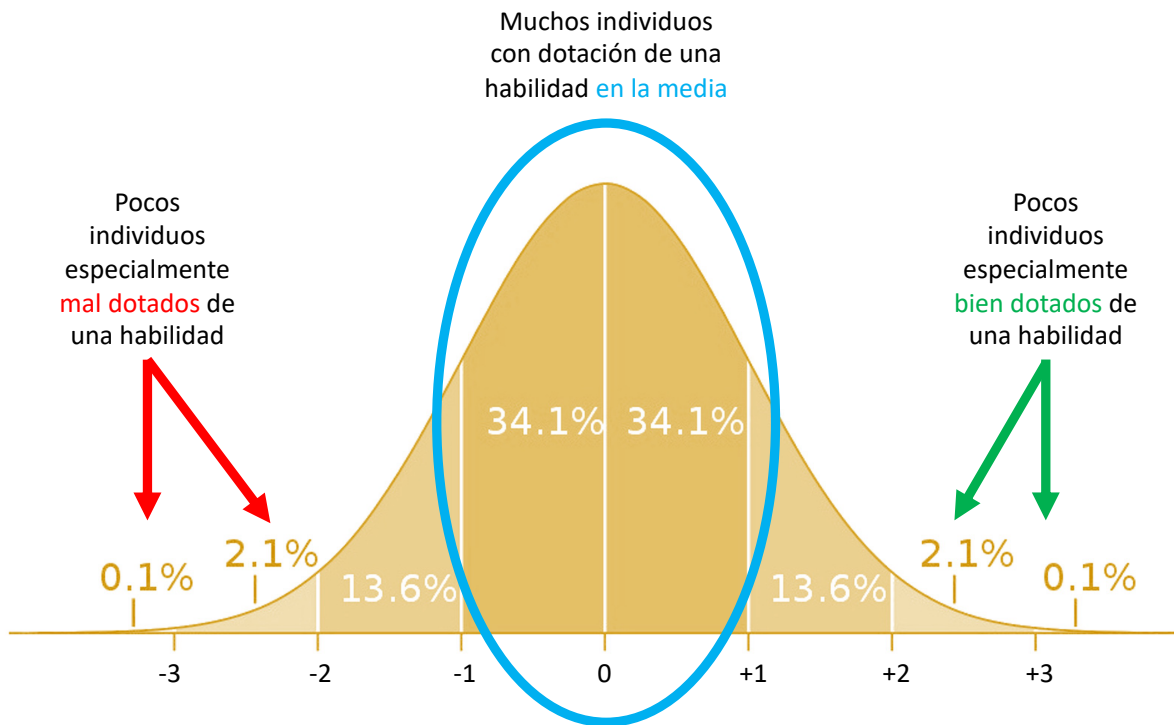


Figura 4. Distribución de las habilidades de cognición social en la población

Ahora bien, reconocer esta dispersión poblacional no equivale a defender una visión determinista del talento escénico. Que existan diferencias iniciales relativamente estables no significa que la competencia interpersonal quede fijada de una vez por todas ni que pueda deducirse linealmente de un único rasgo. La evidencia sobre desarrollo, plasticidad y adquisición de habilidades complejas muestra justamente que muchos componentes de la cognición social pueden refinarse mediante experiencia, práctica deliberada, retroalimentación y exposición prolongada a contextos de interacción ricos. En este sentido, la referencia a la campana de Gauss sirve para describir la desigualdad de partida, no para cancelar la posibilidad de optimización. Aplicado a la magia, esto obliga a sostener a la vez dos ideas complementarias: i) que no todos los magos aprendices comienzan con el mismo grado de sensibilidad interpersonal y ii) que esa desigualdad inicial no impide trayectorias de mejora, compensación y refinamiento progresivo a lo largo del tiempo.

Esa variabilidad, además, no se presenta solo como una cuestión de mayor o menor nivel global, sino también como una combinación desigual de componentes parcialmente autónomos, es decir, como **perfiles disociados**. En una misma persona pueden coexistir una percepción muy fina de las claves no verbales con una menor capacidad para interpretarlas estratégicamente, una buena inferencia de creencias e intenciones con una sensibilidad afectiva más limitada, o una notable facilidad para generar confianza con escasa flexibilidad para actualizar la conducta cuando la situación cambia. Esto impide concebir el talento escénico como una capacidad única y homogénea, y ayuda a comprender por qué los magos no

sobresalen ni tropiezan siempre por las mismas razones. Algunos pueden ser socialmente magnéticos, pero leer peor los estados mentales de su público; otros pueden ser muy precisos en la lectura interpersonal y, sin embargo, menos expresivos o cálidos; otros, finalmente, pueden poseer solvencia técnica y aun así no convertirla en verdadera presencia escénica. Hablar de perfiles disociados significa, por tanto, reconocer que la cognición social relevante para la magia no funciona como un bloque homogéneo, sino como una constelación de capacidades cuya combinación concreta da lugar a estilos de actuación muy distintos y a niveles desiguales de eficacia interpersonal.

A esta heterogeneidad de perfiles debe añadirse todavía una variable de segundo orden que resulta decisiva en la magia: la **autoconciencia metacognitiva**. No basta con leer bien a los demás si se interpreta mal la propia actuación. En este contexto, la autoconciencia metacognitiva puede entenderse como la capacidad de monitorizar con cierto realismo la propia conducta, detectar cómo está siendo percibida, reconocer los propios sesgos de interpretación y corregir desajustes entre la intención del mago y el efecto real que produce en el público. Esta dimensión es crucial porque los ilusionistas no siempre estiman con precisión ni su claridad, ni su naturalidad, ni el clima interpersonal que generan. Un mago puede sobrevalorar su carisma o su control de la situación, o bien pasar por alto señales de incomodidad, sospecha o desconexión en la audiencia. Por eso, a las diferencias en teoría de la mente, empatía, percepción social o flexibilidad interactiva debe sumarse la capacidad de observarse a uno mismo como agente social en funcionamiento, ya que solo quien calibra con suficiente lucidez qué está comunicando, qué está induciendo y qué está dejando de percibir puede convertir la experiencia acumulada en mejora escénica real.

Si hasta aquí hemos considerado las diferencias entre adultos, el análisis puede ampliarse ahora con una perspectiva evolutiva, dado que estas capacidades tampoco aparecen de forma súbita ni plenamente formadas; siguen una trayectoria de desarrollo progresiva. En el caso de la teoría de la mente, la comprensión explícita de que otra persona puede mantener una creencia falsa suele consolidarse en torno a los cuatro o cinco años de edad, aunque existan precursores más tempranos y una variación individual considerable; además, formas más complejas de razonamiento mentalista, como la representación recursiva de estados mentales, la toma de perspectiva social y ciertos componentes cognitivos y afectivos de la comprensión interpersonal, continúan refinándose durante la infancia media, la adolescencia y la transición a la adultez. Esta progresión resulta especialmente relevante para la magia porque la posibilidad misma de experimentar determinados efectos depende de contar con recursos suficientes para representar discrepancias entre apariencia y realidad, entre lo que uno sabe y lo que otro cree, o entre una acción visible y la intención que la organiza. Por eso, cuando se analiza la experiencia del espectador, no basta con distinguir de forma grosera entre niños y adultos: importa el nivel evolutivo de las competencias mentalistas que permiten captar secreto, doble intención, falsa creencia y conflicto entre representación y realidad, ya que de esa maduración depende en buena medida el tipo de imposibilidad psicológica que cada persona está en condiciones de experimentar.

Tabla 2. Dimensiones de la cognición social su relación con la práctica de la magia.

Dimensión	Consecuencia escénica probable
Teoría de la mente cognitiva	Mejor o peor anticipación de las hipótesis del espectador, de sus interpretaciones y de sus posibles sospechas durante el efecto.
Teoría de la mente afectiva	Mayor o menor sensibilidad para detectar incomodidad, tensión, diversión, resistencia o implicación emocional del público.
Empatía cognitiva	Mejor ajuste del tono, del ritmo y de la exigencia interpersonal al tipo de espectador que se tiene delante.
Empatía afectiva	Puede favorecer conexión emocional y sensibilidad al clima del público, aunque si es excesiva o mal regulada también puede interferir con la claridad estratégica.
Percepción social	Lectura más o menos precisa de microreacciones del público y, por tanto, mejor o peor capacidad de ajuste en directo.
Atribución social	Mayor o menor acierto al interpretar si el espectador coopera, duda, se resiste, juega o intenta ganar control sobre la situación.
Lectura de intenciones en tiempo real	Más facilidad para prever movimientos del espectador, reconducir respuestas inesperadas y mantener el control interactivo de la escena.
Sensibilidad al contagio emocional	Mejor o peor captación del tono grupal; mayor facilidad para amplificar entusiasmos, contener tensión o advertir desconexión colectiva.
Regulación emocional propia	Mayor o menor disponibilidad atencional para leer al público bajo presión y para mantener flexibilidad escénica en situaciones imprevistas.
Flexibilidad interactiva	Actuación más viva, contingente y adaptativa, o por el contrario más estereotipada, lineal y menos sensible a la situación real.
Construcción de confianza	Diferencias en la facilidad para que el público coopere, siga instrucciones y tolere ambigüedad sin colocarse en una posición defensiva.
Gestión de la cara social	Mayor o menor probabilidad de que el voluntario se sienta seguro, respetado y colaborador, en lugar de expuesto, ridiculizado o amenazado.
Autoconciencia metacognitiva	Mejor o peor ajuste entre intención escénica y efecto real sobre el público; mayor o menor capacidad de aprendizaje a partir de la experiencia.
Competencia pragmática	Presentaciones más claras, naturales y persuasivas, con mejor manejo del significado implícito y de la dirección interpretativa del público.
Tolerancia a la ambigüedad social	Mayor o menor capacidad para sostener escenas fluidas sin sobre dirigir, sobre explicar o rigidizar innecesariamente la interacción.
Repertorio social	Mayor versatilidad para manejar espectadores tímidos, desconfiados, bromistas, dominantes o excesivamente colaboradores.

A la luz de todo lo anterior, la conclusión más ajustada es que el rendimiento como magos en escena no puede explicarse ni desde el innatismo ni a partir de la idea de que todos parten, en la práctica, con las mismas habilidades. Existen diferencias iniciales reales en los recursos de cognición social y esas diferencias pueden organizarse en perfiles muy distintos. Además, se desarrollan sobre trayectorias evolutivas desiguales. Sin embargo, nada de ello elimina la relevancia de una adecuada adquisición de destrezas técnicas, de la experiencia interactiva y de la práctica deliberada. En el caso de la magia, este hecho tiene una consecuencia inmediata: tanto el desarrollo del yo escénico como el diseño del repertorio deben pensarse en función de la arquitectura mental concreta con la que se trabaja, ya sea la del propio mago o la del público al que se dirige (Tabla 2). Dicho de otro modo, la excelencia surge de la interacción entre predisposiciones diferenciales y procesos de refinamiento progresivo, y solo sobre esa base tiene sentido preguntarse qué componentes de la cognición social pueden entrenarse de

manera más eficaz para convertir una habilidad interpersonal potencial en una verdadera maestría sobre el escenario.

A partir de aquí, cabe analizar qué componentes de la cognición social son más entrenables mediante la práctica. La evidencia disponible sugiere que no todas las dimensiones muestran el mismo grado de plasticidad ni responden del mismo modo al aprendizaje. En concreto, los factores más ligados al temperamento, a estilos disposicionales amplios o a perfiles concretos de la personalidad pueden mostrar mayor estabilidad relativa; e incluso en estos casos, es posible mejorar el rendimiento funcional mediante estrategias compensatorias. Por tanto, cuando se plantea el desarrollo de habilidades para la mejora de la destreza en el escenario, lo más razonable no es imaginar un entrenamiento inespecífico de algo tan global como, por ejemplo “la teoría de la mente” o “la empatía”, sino identificar subprocesos concretos sobre los que sí es posible intervenir de manera sistemática, acumulativa y evaluable.

Entre los subprocesos optimizables, uno de los más importantes es la **observación social sistemática**, porque buena parte de los errores de lectura interpersonal no se deben a una incapacidad abstracta para comprender al otro, sino a una recogida pobre, sesgada o demasiado grosera de la información conductual disponible. Entrenar la observación social significa aprender a discriminar con mayor finura patrones de mirada, cambios posturales, latencias de respuesta, modulaciones de la voz, microseñales de tensión o relajación, oscilaciones en el grado de cooperación y pequeñas rupturas o reajustes en la sincronía interactiva. Las inferencias más precisas suelen apoyarse en una atención más afinada a claves conductuales relevantes, no en intuiciones vagas desligadas de la evidencia observable. Por eso, el entrenamiento útil no consiste en fomentar la ilusión de que uno puede “leer mentes”, sino en aumentar la sensibilidad a indicadores conductuales que permiten construir hipótesis más plausibles sobre lo que está ocurriendo en la interacción. En términos prácticos, esto equivale a pasar de una percepción global e imprecisa del público a una lectura más granular de sus reacciones, de modo que la actuación deje de apoyarse solo en un guion interno y empiece a nutrirse también de la información que los espectadores están emitiendo continuamente, aunque muchas veces de forma sutil.

Esa mejora de la observación social se potencia todavía más cuando se complementa con **entrenamiento en escucha activa y en conversación breve**, porque muchas de las claves más útiles para inferir el estado mental del otro no aparecen solo en la expresión no verbal, sino en la forma en que responde, matiza, duda, se compromete con una afirmación o reacciona a una pregunta aparentemente simple. Escuchar bien no equivale únicamente a oír el contenido literal de las palabras, sino a captar su función en contexto: qué revela una vacilación, qué sugiere un cambio de registro, qué implica una respuesta excesivamente rápida, qué indica una reformulación espontánea o un desajuste entre tono y contenido. En este sentido, entrenarse en entrevista breve no significa adoptar un estilo clínico o interrogativo, sino aprender a obtener información interpersonal útil a partir de intercambios naturales, sin invadir ni forzar la situación. Para un ilusionista, esta competencia resulta especialmente valiosa porque permite calibrar mejor el estilo cognitivo del espectador, su grado de apertura o defensividad, su disposición a colaborar, su necesidad de control y su sensibilidad al juego social que se está

proponiendo. Así, la escucha afinada no sustituye a la observación, pero la completa y la corrige, convirtiendo la interacción en una fuente mucho más rica de datos para ajustar la actuación con precisión.

A su vez, esa capacidad para observar y escuchar con precisión solo se consolida plenamente cuando se entrena también **la improvisación y la flexibilidad interactiva**, porque percibir mejor al otro sirve de poco si la propia conducta permanece rígida ante la variabilidad real de la situación. Una parte esencial del rendimiento experto consiste en ajustar en tiempo real los propios actos a cambios sutiles del entorno interpersonal, sin quedar atrapado en una secuencia previamente cerrada. En este sentido, improvisar no significa actuar de forma caótica ni renunciar a la estructura, sino desarrollar la capacidad de desviarse con criterio del plan inicial cuando las reacciones del interlocutor lo exigen, manteniendo al mismo tiempo coherencia, propósito y control de la escena. Para ello se requieren flexibilidad cognitiva, actualización continua de hipótesis sobre el otro y tolerancia a la incertidumbre, todas ellas funciones estrechamente ligadas a la cognición social aplicada. En el terreno escénico, este entrenamiento permite que la actuación deje de ser una mera ejecución lineal de recursos aprendidos y se convierta en una interacción viva, en la que el ilusionista puede reformular instrucciones, redistribuir el foco relacional, modificar el ritmo o reconducir una respuesta inesperada sin perder credibilidad ni presencia.

Pero esa flexibilidad interactiva depende, a su vez, de un requisito menos visible y a menudo infravalorado: la **regulación emocional propia**. Los estados de ansiedad, sobrecarga fisiológica, concentración excesiva o miedo a la evaluación consumen recursos atencionales y ejecutivos que, de otro modo, podrían destinarse a percibir mejor al interlocutor, revisar hipótesis sociales y ajustar la conducta en tiempo real. Cuando una persona está demasiado ocupada monitorizando su propio malestar, su margen para mentalizar con precisión disminuye y su comportamiento tiende a hacerse más rígido, más defensivo o más estereotipado. Por eso, entrenar la regulación emocional no significa únicamente “estar más tranquilo”, sino optimizar las condiciones que permiten mantener sensibilidad interpersonal bajo presión. En el contexto escénico, esto implica aprender a sostener activación sin desorganización, tolerar la incertidumbre de la respuesta del público, recuperarse de pequeños desajustes sin colapso atencional y conservar suficiente amplitud de procesamiento como para seguir leyendo la escena mientras se actúa dentro de ella. Solo sobre esa base puede consolidarse una forma madura de presencia escénica, en la que el mago no queda absorbido por su propio estado interno y dispone de recursos para seguir orientado hacia las mentes, emociones y reacciones de quienes tiene delante.

Sobre esa base de autorregulación, el entrenamiento puede volverse aún más fino si se incorpora de manera explícita la **práctica de la perspectiva múltiple**, es decir, el hábito de reconstruir una misma interacción desde varios puntos de vista mentales simultáneos. Una parte importante de la competencia interpersonal no depende solo de captar el estado del otro en el instante, sino de revisar después la escena preguntándose qué pudo haber pensado, sentido o inferido cada participante en distintos momentos de la secuencia. Este ejercicio obliga a salir de la vivencia egocentrada de la actuación y a considerar, por ejemplo, no solo qué quiso

comunicar el mago, sino qué entendió realmente el espectador, qué señales fueron interpretadas como relevantes, qué momentos pudieron generar confianza o sospecha y qué elementos del contexto modificaron el sentido de la experiencia. En términos funcionales, entrenar perspectiva múltiple equivale a fortalecer formas aplicadas de teoría de la mente de segundo orden y de autoconciencia metacognitiva, porque permite comparar la intención propia con la interpretación ajena y detectar desajustes que, de otro modo, pasarían inadvertidos. Así, la mejora interpersonal deja de apoyarse únicamente en la intuición retrospectiva y se convierte en un análisis más estructurado de cómo una misma escena puede haber sido vivida de manera distinta por el mago, por el participante directo y por el resto del público.

Ese ejercicio de reconstrucción gana todavía más precisión cuando se apoya en el uso de vídeo para el análisis interpersonal, porque la grabación permite observar con distancia aspectos de la interacción que suelen pasar inadvertidos durante la ejecución en vivo. La revisión audiovisual facilita una calibración más realista entre la intención subjetiva y la conducta efectivamente emitida, así como entre lo que el mago cree haber provocado y lo que puede inferirse a partir de las respuestas observables del público. En este contexto, el vídeo no debería utilizarse solo para corregir técnica manual o el *timing*, sino también para examinar variables propiamente sociales: momentos de desconexión atencional, latencias de respuesta del espectador, cambios sutiles en la expresión facial, sobreexplicación verbal, invasión innecesaria del espacio interpersonal, fallos en la protección de la cara social o desajustes entre el clima emocional pretendido y el realmente generado. Su valor radica en que convierte la impresión global de “ha funcionado” o “no ha funcionado” en un material analizable con mayor detalle, permitiendo identificar patrones repetidos y afinar hipótesis sobre qué elementos de la interacción facilitan o dificultan la experiencia. De este modo, el vídeo se integra naturalmente con la práctica de la perspectiva múltiple, porque ofrece una base empírica más estable para revisar cómo fue realmente habitada la escena por quienes participaron en ella.

Sobre esa misma lógica, una dimensión especialmente optimizable y de alto valor funcional es la **construcción deliberada de confianza interpersonal**, porque no basta con esperar que el vínculo emerja de forma espontánea: puede cultivarse mediante ajustes concretos de la conducta. La confianza se favorece cuando el otro percibe coherencia entre lo que se dice y lo que se hace, claridad suficiente en las instrucciones, control sereno del propio comportamiento, previsibilidad básica en la secuencia interactiva y ausencia de señales innecesarias de amenaza, desprecio o arbitrariedad. En un contexto escénico, entrenar esta competencia implica revisar cómo se produce la entrada en relación, qué tono se establece desde los primeros segundos, qué grado de claridad o ambigüedad tolera la situación sin generar defensividad y de qué manera puede mantenerse una sensación de seguridad relacional incluso cuando se introduce incertidumbre cognitiva. No se trata, por tanto, de aprender a resultar simpático en un sentido superficial, sino de desarrollar recursos para que el espectador perciba que puede implicarse en la experiencia sin quedar desorientado ni expuesto. En la medida en que la confianza reduce vigilancia defensiva y facilita cooperación, su cultivo deliberado se convierte en una pieza central del entrenamiento interpersonal del ilusionista.

La regulación del participante voluntario constituye uno de los terrenos más exigentes de la cognición social aplicada a la escena, porque cuando una persona deja de ser parte anónima del público y pasa a ocupar un lugar visible en la interacción, aumentan de forma notable las demandas interpersonales para el ilusionista. En estas situaciones, pequeñas variaciones en el tono, la distancia, la forma de dar instrucciones o la manera de corregir un error pueden modificar de forma importante el grado de comodidad, cooperación y seguridad subjetiva del participante. Por eso, entrenar esta dimensión implica aprender a reducir amenaza sin infantilizar, a dirigir sin humillar, a corregir sin desautorizar y a sostener el control de la situación sin convertir al voluntario en un mero objeto instrumental del efecto. En términos funcionales, se trata de proteger su cara social, contener posibles aumentos de ansiedad, ofrecer un marco claro de participación y devolverle suficiente sensación de competencia y agencia como para que su conducta siga siendo natural y colaborativa. Esta capacidad no solo mejora la experiencia del individuo implicado, sino que modifica también la lectura que el resto del público hace de la escena, porque una interacción bien regulada con el voluntario refuerza confianza, credibilidad interpersonal y cohesión emocional en el conjunto de la audiencia.

Si todo lo anterior puede entrenarse de forma relativamente específica, entonces resulta útil introducir una idea que sintetiza bien el cambio de perspectiva: además de un repertorio técnico, el ilusionista necesita un **repertorio social**. Con ello se quiere decir que no basta con acumular métodos, efectos o secuencias procedimentales; también es necesario disponer de un conjunto amplio, flexible y bien calibrado de respuestas interpersonales para distintos tipos de espectadores, climas emocionales y contingencias escénicas. El rendimiento experto mejora cuando la persona no depende de una única forma de actuar, sino que puede seleccionar entre varias opciones en función de señales contextuales relevantes. En escena, esto implica saber qué hacer con el espectador desconfiado, con el excesivamente colaborador, con el bromista, con el tímido, con quien necesita más estructura o con quien intenta ganar control sobre la situación, y hacerlo sin perder coherencia ni calidad relacional. Un repertorio social bien desarrollado permite modular cercanía, autoridad, ritmo, claridad, humor, validación y grado de directividad según las características del interlocutor y del momento (Figura 5).

La conclusión más sólida es que la excelencia escénica debe entenderse como una propiedad emergente y no como el producto lineal de un único rasgo o de una sola destreza. En ciencia cognitiva hablar de emergencia significa que un determinado rendimiento de alto nivel no puede explicarse adecuadamente por la mera suma aislada de sus componentes, sino por la forma en que estos se coordinan dinámicamente en contexto. Aplicado a la magia, esto implica que la maestría no surge solo del carisma, ni solo de la empatía, ni solo de la experiencia acumulada, sino de la integración funcional entre percepción social, teoría de la mente, regulación afectiva, autoconciencia metacognitiva, flexibilidad interactiva, construcción de confianza o del dominio procedimental de la técnica. Un ilusionista puede poseer varios de estos elementos por separado y, sin embargo, no lograr todavía una presencia escénica plenamente convincente si no consigue articularlos en tiempo real dentro de una interacción viva con el público. Por eso, la excelencia no debe concebirse como un atributo simple que una persona “tiene”, sino como un estado de funcionamiento complejo que emerge cuando múltiples procesos psicológicos convergen con suficiente precisión para convertir una

secuencia técnica en una experiencia interpersonal coherente, fluida y psicológicamente poderosa.



Figura 5. Procesos optimizables del repertorio social.

El público distingue casi de inmediato al mago que está realmente con ellos del que simplemente hace cosas delante de ellos. La diferencia no reside solo en la calidad visible de la ejecución, sino en un conjunto de indicadores relacionales mucho más sutiles: si el ilusionista responde de verdad a las reacciones de la audiencia, si su conducta parece ajustarse a la situación concreta en lugar de desplegarla con independencia de ella, si escucha, modula, protege, anticipa y acompaña, o si, por el contrario, trata al público como un fondo pasivo ante el que recita una secuencia previamente cerrada. Los seres humanos somos extremadamente sensibles a esta clase de acoplamiento, incluso cuando no sabemos describirlo explícitamente. Por tanto, cuando las capacidades de cognición social están suficientemente integradas, la escena deja de ser una exhibición unilateral y se convierte en una experiencia compartida, contingente y mentalmente habitada por todos los presentes. Por eso, la teoría de la mente, la

empatía en sus distintas acepciones, la mentalización, la percepción social, la regulación afectiva y la flexibilidad interpersonal no deben considerarse adornos psicológicos añadidos al arte mágico, sino parte de su infraestructura cognitiva más profunda. Y es precisamente ahí donde la figura del mago deja de parecer la de un mero ejecutante de secretos para acercarse a la de un especialista en la arquitectura social de la experiencia humana.

En Madrid, a 13 de abril de 2026

Sobre el autor

Licenciado en Psicología, Doctor en Neurociencia y Máster en Neuropsicología Cognitiva. Profesor del Dpto. de Psicología Experimental, Procesos Cognitivos y Logopedia de la Universidad Complutense de Madrid (UCM), en la que es director del Laboratorio de Neuropsicología Traslacional (NeT-Lab). Coordinador del Máster en Neuropsicología Clínica en la sede de Madrid del Instituto Superior de Estudios Psicológicos (ISEP Madrid). Acreditado a nivel nacional como Psicólogo Experto en Neuropsicología Clínica y autor de más de setenta publicaciones científicas y quince libros, siendo ponente habitual en congresos nacionales e internacionales. En 2026 ha recibido el Premio de la Sociedad Española de Neuropsicología "*en reconocimiento a una trayectoria que ha elevado el estándar de la neuropsicología española y ha impactado de forma directa y positiva en miles de pacientes, familiares y profesionales*".



<https://www.logicortex.com/>



<https://www.youtube.com/@logicortex>

En el ámbito mágico, Chema Ruiz ha ganado durante el año 2025 el prestigioso Premio del Memorial Ascanio otorgado por el jurado permanente de la Sociedad Española de Ilusionismo (CMM-SEI), un Premio Ramón Rioboo en el XV Festival Internacional de Magia Toledo Ilusión y un Premio Nacional dentro de la categoría cartomagia en el 40º Congreso Mágico Nacional celebrado en Terrassa. Combina su actividad académica con la divulgación científica a través de múltiples conferencias sobre psicología del ilusionismo, en las que aborda diferentes aspectos de cognición, emoción y magia.



<https://www.instagram.com/jm.ruiz.sdl/>



Se permite copiar y compartir siempre que se reconozca la autoría y se referencie de forma adecuada. No se permite ningún tipo de uso comercial. No se permite ningún tipo de modificación.
Cómo citar: Ruiz Sánchez de León, J.M. (2026). La cognición social en la magia: del mago a la mente del espectador y viceversa. Madrid: Impresión bajo demanda POD.